

**KEWIRAUSAHAAN**  
**Tugas Terstruktur Minggu 7**



**GOLONGAN C**

NAMA : Aliffrianto Yudha Prakoso  
NIM : E41201726

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA**  
**JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI**  
**POLITEKNIK NEGERI JEMBER**  
**TAHUN 2022**

## **PEMBAHASAN**

### **1.1. Jelaskan Ide Kewirausahaan Anda**

#### **1. Pengamatan :**

Hasil pengamatan :

- Barang-barang alat elektronik lama juga masih digunakan di dalam rumah.
- Tidak ada tempat untuk service alat elektronik di sekitar.
- Tidak semua orang memiliki kemampuan untuk menjadi tukang service alat elektronik.

#### **2. Ide usaha:**

Ide usaha yang saya dapatkan adalah membuat usaha service alat elektronik ringan seperti :

##### **1. Jasa Service DVD Player, Rice Cooker dll.**

Modal yang dikeluarkan sangat kecil, Persaingannya masih sedikit, pangsa pasarnya sangat luas, mulai dari pedesaan hingga perkotaan, dari area kampung sampai perumahan. Semua butuh jasa ini apabila ada kerusakan pada barang elektroniknya.

### **1.2. Jelaskan hasil riset pasar yang anda lakukan terhadap ide kewirausahaan yang anda jalankan**

#### **1. Melakukan Survei Pasar**

Survei bisa dilakukan dengan menggunakan kuesioner atau wawancara langsung dengan konsumen. Cara ini bisa digunakan untuk mengetahui minat dan kebutuhan pasar.

#### **2. Mengamati Perkembangan Pasar**

Bagaimana perkembangan pasar juga harus diamati untuk menemukan apa yang harus diubah. Seiring dengan perubahan alat – alat elektronik pastinya pasar juga akan berubah sehingga bisa dijadikan sebagai pertimbangan sebelum meluncurkan layanan baru.

#### **3. Memperhatikan Persaingan Pasar**

Untuk jasa service alat elektronik ini dapat dilihat dari beberapa usaha jasa service yang ada di daerah sekitar. Dari data hasil survei yang dilakukan mengenai penawaran service diantara beberapa layanan yang diberikan adanya kekurangan dimana itu bisa dibuat acuan untuk memberi layanan yang lebih baik lagi untuk mengungguli kompetitor yang ada.

#### **4. Melakukan Uji Coba pada Pasar**

Konsumen bisa terlebih dahulu berkonsultasi mengenai kerusakan, berapa lama perbaikan, dan berapa biaya yang harus dikeluarkan untuk

memperbaiki kerusakan. Dan juga untuk konsumen yang ingin datang ke toko untuk memperbaiki kerusakan bisa ditunggu dan dilihat langsung proses pengerjaan perbaikan kerusakan milik konsumen sesuai dengan kerusakan dan tingkat kesulitannya.

**1.3. Jelaskan bagaimana anda melakukan promosi terhadap bisnis anda, cantumkan kegiatan promosi bisnis yang sudah anda lakukan**

**1. Pasang Papan Nama**

Agar makin dikenal, cobalah pasang papan nama di area usaha Anda. Jangan lupa beri informasi mengenai jasa yang diberikan dan kontak yang dapat dihubungi.

**2. Pemasaran Online dan Offline**

- Untuk pemasaran offline, dapat melakukannya dengan memberikan promo soft opening kepada tetangga atau mencantumkan info harga murah di toko. Mulai memberikan layanan dengan baik sehingga marketing mulut ke mulut akan terjadi tanpa disadari.
- Untuk pemasaran online, bisa melakukannya dengan cara membuat situs khusus servis. Selain itu, pasarkan juga melalui media sosial seperti instagram, facebook, hingga whatsapp. Khusus untuk layanan online, harus siap menerima usaha jasa service elektronik panggilan atau keliling kampung agar mendapatkan lebih banyak pelanggan.

**1.4. Jelaskan bahan baku dan bahan pembantu dari usaha anda tersebut**

**1. Bahan Baku :**

- a. Komponen Alat Elektronik
- b. Timah
- c. Kabel

**2. Bahan Pembantu :**

- a. Seperangkat tools kit => obeng, tang, pinset, gunting dll
- b. Multitester => Alat untuk mengukur komponen, mengecek jalur hubungan antar komponen dan mengecek batteray
- c. Perlengkapan Alat
- d. DC power supply
- e. Solder
- f. Lampu service
- g. Kuota Internet dan Pulsa

**1.5. Jelaskan perhitungan harga pulang pokok, dan harga jual dari bisnis anda**

**- Modal Awal :**

- |  |              |
|--|--------------|
| 1. Beli Perlengkapan dan Peralatan     | = Rp 500.000 |
| 2. Biaya untuk beli peralatan tambahan | = Rp 200.000 |
| 3. Etalase atau Rak                    | = Rp 500.000 |

**Modal Awal = Rp 1.200.000**

**- Biaya Operasional Bulanan :**

- |                             |              |
|-----------------------------|--------------|
| 1. Biaya Listrik            | = Rp 250.000 |
| 2. Kuota Internet dan Pulsa | = Rp 150.000 |
| 3. Transportasi dianggarkan | = Rp 150.000 |
| 4. Lain-Lain (Perlengkapan) | = Rp 100.000 |

**Biaya Operasional Bulanan = Rp 650.000**

**- Berdasar keterangan di atas, maka rumus dalam menetapkan harga jasa service adalah:**

$$\begin{aligned}\text{Biaya} &= \text{harga onderdil} + \text{ongkos tukang} + \text{laba yang diharapkan} \\ &= \text{Rp 5.000 (Menyesuaikan onderdil yang dipakai)} + \text{Rp 20.000} \\ &\quad + \text{Rp 25.000} \\ &= \text{Rp 50.000}\end{aligned}$$

**-  $\text{BEP Unit} = \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit})$**

$$\text{BEP Unit} = \text{Rp 650.000} / (\text{Rp 50.000} - \text{Rp 25.000})$$

$$\text{BEP Unit} = \text{Rp 650.000} / \text{Rp 25.000}$$

$$\text{BEP Unit} = 26 \text{ unit}$$

- **BEP Rupiah = Biaya Tetap / (Kontribusi Margin Per Unit / Harga Jual Per Unit)**

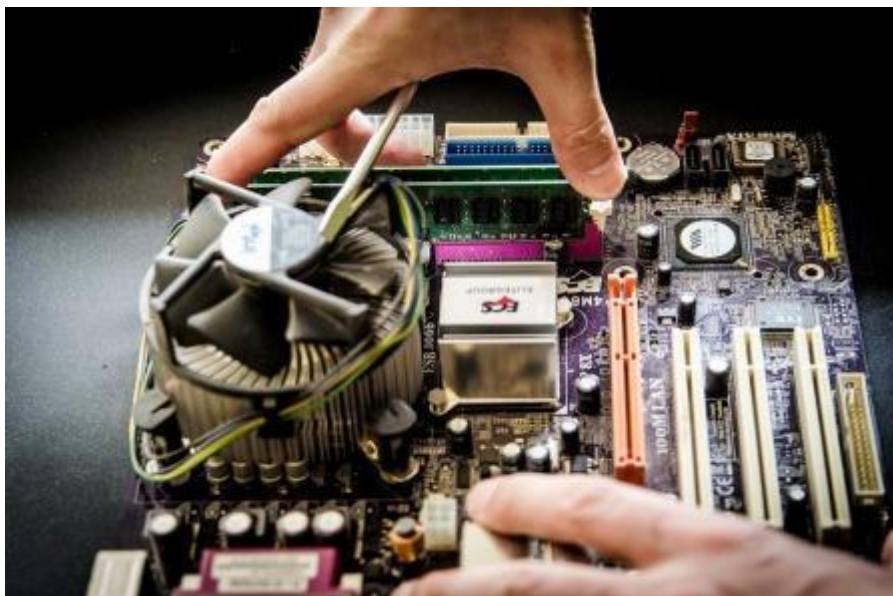
$$\text{BEP Rupiah} = \text{Rp } 650.000 / (\text{Rp } 25.000 / \text{Rp } 50.000)$$

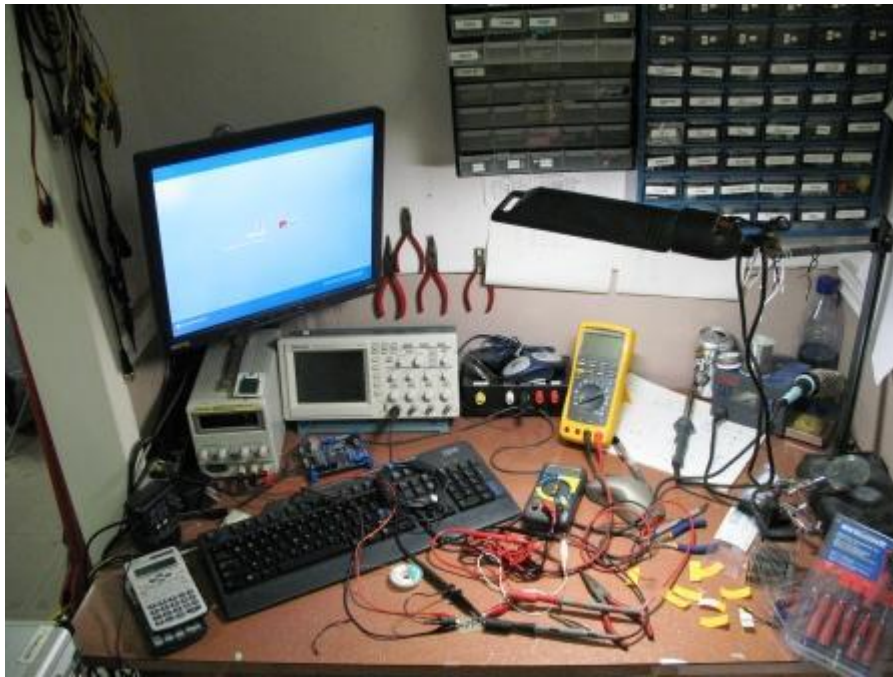
$$\text{BEP Rupiah} = \text{Rp } 650.000 / 0.5$$

$$\text{BEP Rupiah} = \text{Rp } 1.300.000$$

- Pendapatan yang dapat diperoleh Dimisalkan dalam sehari bisa menyelesaikan 5 barang elektronik dengan upah jasa antara Rp 50.000,- maka pendapatan hariannya adalah Rp 250.000,-. Jika dalam sebulan, tidak pernah libur, maka pendapatan bulannya adalah:  
 $30 \times \text{Rp } 250.000,- = \text{Rp } 7.500.000,-$
- Keuntungan servis elektronik Karena pendapatan bulannya Rp 7.500.000,- dan biaya operasional bulannya adalah Rp 650.000,-, maka keuntungan per bulannya adalah Rp 6.850.000,-. Artinya, modal awal yang dikeluarkan akan langsung BEP di bulan pertama.

#### 1.6. Berikan foto produk anda





**TERIMA SERVICE  
PANGGILAN BARANG  
ELEKTRONIK**

